

Grupos

de fe

para crecer juntos

Grupos de Fe

2

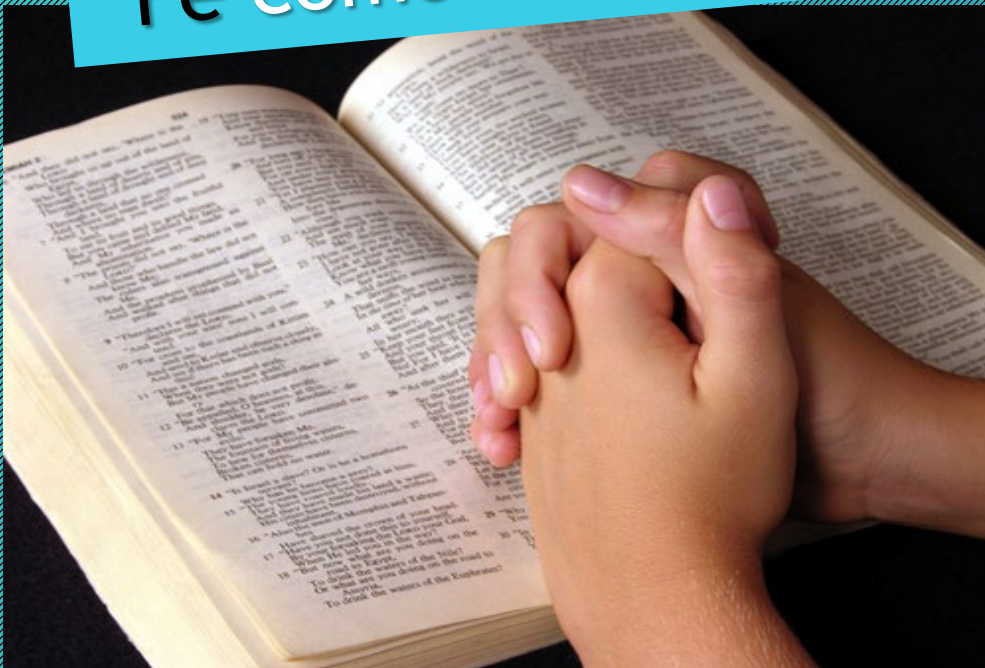
Segundo
encuentro

Diferentes
tipos de
participantes



Grupos de Fe

Fe como Contenido



“Los principios de mi fe son estos”

Fe como Actitud



“Tengo fe que Dios me ayudará”

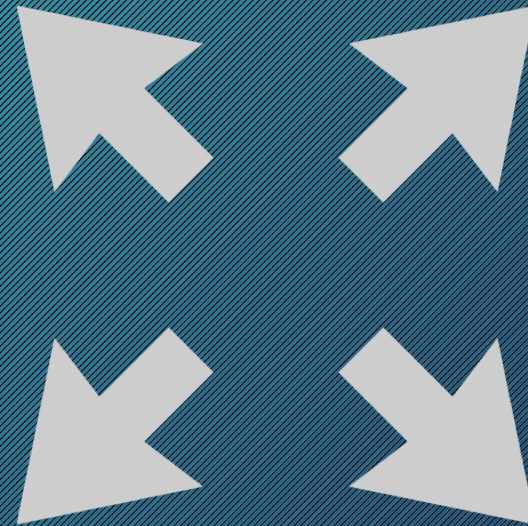
Grupos de Fe

¿Qué buscamos con ellos?

Recordar la Fe

Ampliar la Fe

Compartir la Fe



Grupos de Fe

Leer

Comentar

Orar

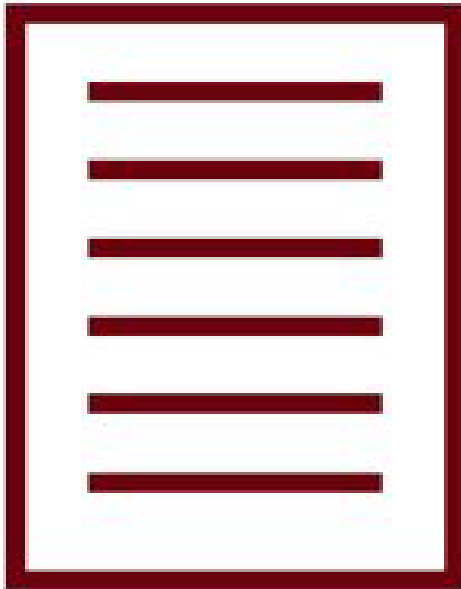


Grupos de Fe

Duración



Contenido



Ejemplo



Grupos de Fe

2

Segundo
encuentro

Diferentes
tipos de
participantes



Grupos de Fe

El líder de Grupo de Fe ya respondió las preguntas en su casa.



Ahora

Lo que busca es motivar a la participación de los integrantes del Grupo.

Grupos de Fe

Tendremos diferentes tipos de participantes



Con algunos congeniaremos más y con otros no tanto, lo importante es tratarles bien.



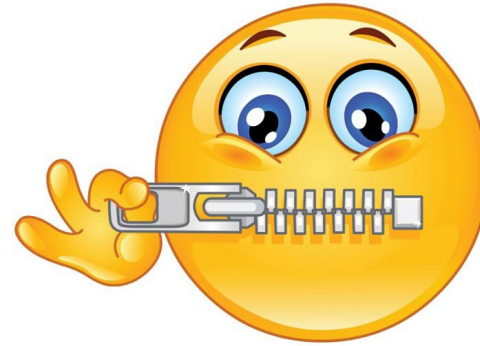
8 Diferentes tipos de participantes



El Agresivo



El Sabelotodo



El Silencioso



El Hablador



El Preguntón



El Negativo



El Desinteresado



El Receptivo

El Agresivo o Peleador

Es aquella persona que le agrada discutir y que suele ser controversial. Los agresivos están del lado opuesto de cualquier tema. Les excita la contienda acalorada y la disfrutan.

¿Qué hacer?

Lo mejor, con esta persona, es no discutir, no contradecirla, tengamos calma. Impidamos que monopolice la conversación en el grupo. Resaltemos lo positivo de sus intervenciones y después cambiemos de tema. O agradezcamos su participación y, seguidamente, pidamos la opinión de los demás.



El Agresivo o Peleador



También, puede ser que la persona esté agresiva pero no es así siempre, sino que ahora se comporta de esta manera por alguna situación que está atravesando.

Nos podemos decir, a nosotros mismos: “Hoy no es un buen día para ella, esperaremos al próximo encuentro”.

El Agresivo o Peleador



¿Qué caracteriza a esta persona?

- Le agrada discutir

El Sabelotodo



Es quien tiene respuestas para todo. Cree tener la verdad y opina de lo que sea. Esta persona, tiende a monopolizar la conversación y disfruta cuando otros la ven como más inteligente. También, quiere imponer su opinión a todos. Puede que esté realmente bien informado o puede ser un charlatán.

¿Qué hacer?

No compitamos con él ni con su opinión o punto de vista. Validemos lo correcto que dice. Si busca imponerse, dejemos que el grupo lo controle; preguntemos al grupo: “Aquí tenemos un punto de vista interesante, ¿qué piensan los demás?”.

El Sabelotodo

¿Qué caracteriza a esta persona?

- Tiene respuestas para todo



El Hablador

Cuando se le da la palabra no puede callar. Le da satisfacción poder expresarse, hablando. Por lo general, tiende a irse del tema en cuestión. Le cuesta ser conciso y preciso en sus respuestas.

¿Qué hacer?

Cuando esté hablando más de lo debido hay que interrumpirlo pero, con tacto, cortarlo mientras toma aliento: “¿No crees que nos hemos alejado un poco del tema?” y limitémosle el tiempo de hablar. Tratemos de desviar su conversación al tema del grupo. A veces funciona el hecho de mirar el reloj de forma evidente o señalarlo.



El Hablador



Lo ideal es establecer las reglas al inicio de la reunión. No esperemos que el encuentro llegue a la mitad para establecer las reglas.

Podemos decir que es importante que todos cedan tiempo para que los demás hablen.

En el acuerdo, podemos establecer un límite de tiempo para participar y así evitar que alguien tome 5 minutos en su intervención, acerca de algún punto.

No temamos interrumpir a la persona que habla mucho, por lo general son conscientes de ello, porque ya se lo han dicho.

El Hablador



¿Qué caracteriza a esta persona?

- Cuando se le da la palabra no calla

El Silencioso o Reservado

La persona que es callada, sí tiene respuestas pero le cuesta mucho expresarlas en público. Espera que los otros hablen primero y, cuando va a dar su respuesta, otro se le adelanta o ya cambiaron de pregunta.

Algunas consideran un acto de gentileza, o de buena educación, el hecho de permanecer callados y ceder el espacio a otros.

Los que que no son de responder, espontáneamente, son buenos oidores y buenos observadores; pueden ver detalles que otros no ven, por lo que es necesario que podamos oír sus opiniones.



El Silencioso o Reservado



¿Qué hacer?

Hagámosle preguntas breves, simples, que le ayuden a vencer su timidez. Tratemos que aumente la confianza en sí mismo, elogiando su contribución, cuando participe.

Cabe señalar que no todas las personas que permanecen en silencio son tímidas. Hay quienes aprenden más, escuchando que hablando.

Por lo general, su proceso para integrarse en el grupo pasa por la observación de la dinámica del grupo, después la evaluación y, por último, la decisión de participar.

Démosle tiempo hasta que obtenga confianza.

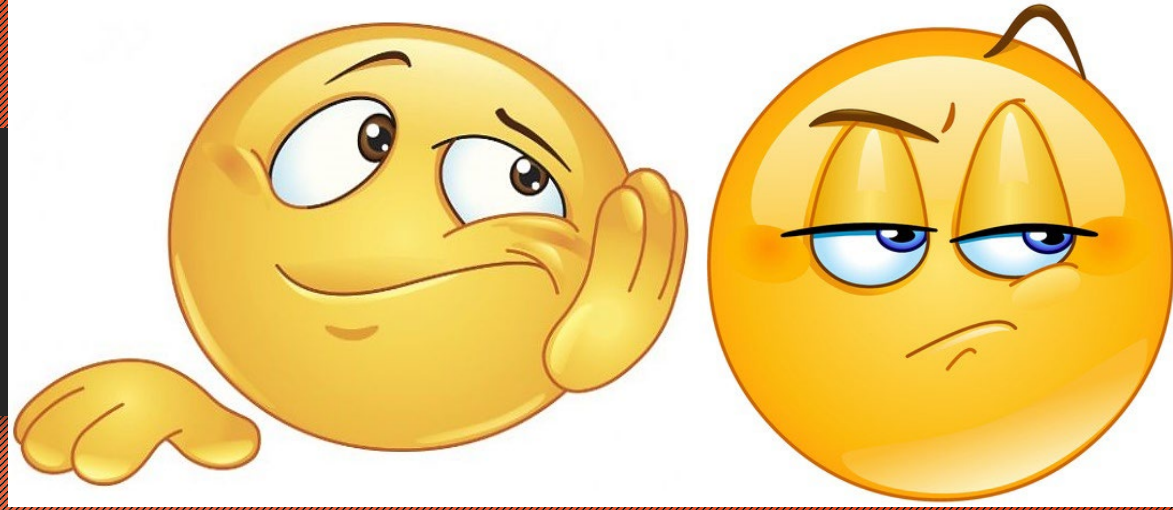
El Silencioso o Reservado



¿Qué caracteriza a esta persona?

- Le cuesta mucho expresar sus ideas

El Desinteresado o Apático

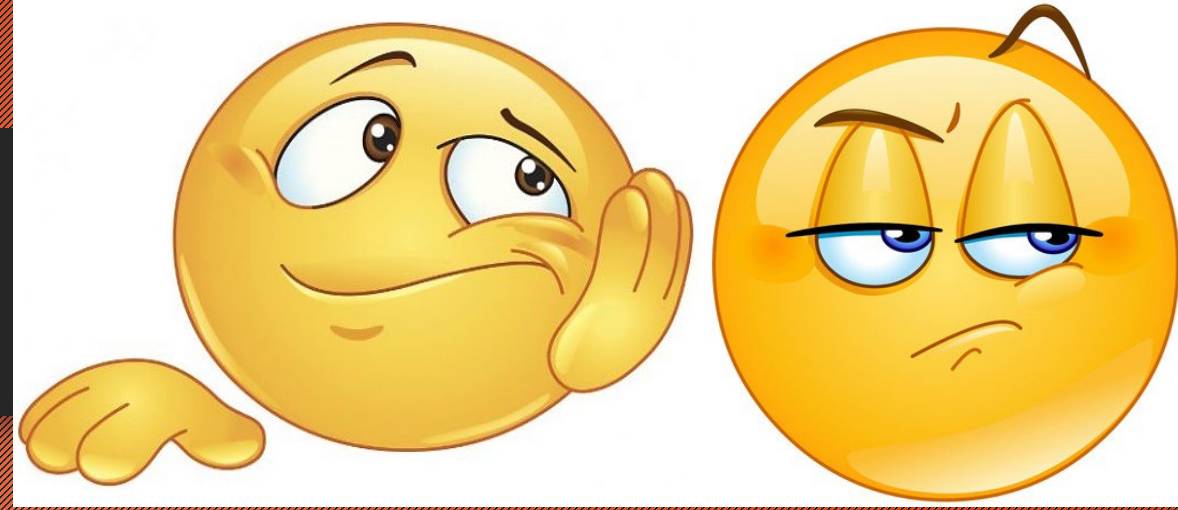


Hay personas que asisten al grupo porque se sintieron “obligadas a venir”. Si es este el caso, la persona no le dará importancia a nada de lo que se hable, todo lo verá con desprecio. Físicamente está presente, pero su mente está en otro lugar. También, puede que se sienta por encima, o por debajo, de los temas que se tratan.

¿Qué hacer?

Despertemos su interés, preguntémosle su opinión sobre algo que conoce. Mostremos respeto por su conocimiento y experiencia, sin exagerar. Expliquémosle aquello que no entienda.

El Desinteresado o Apático



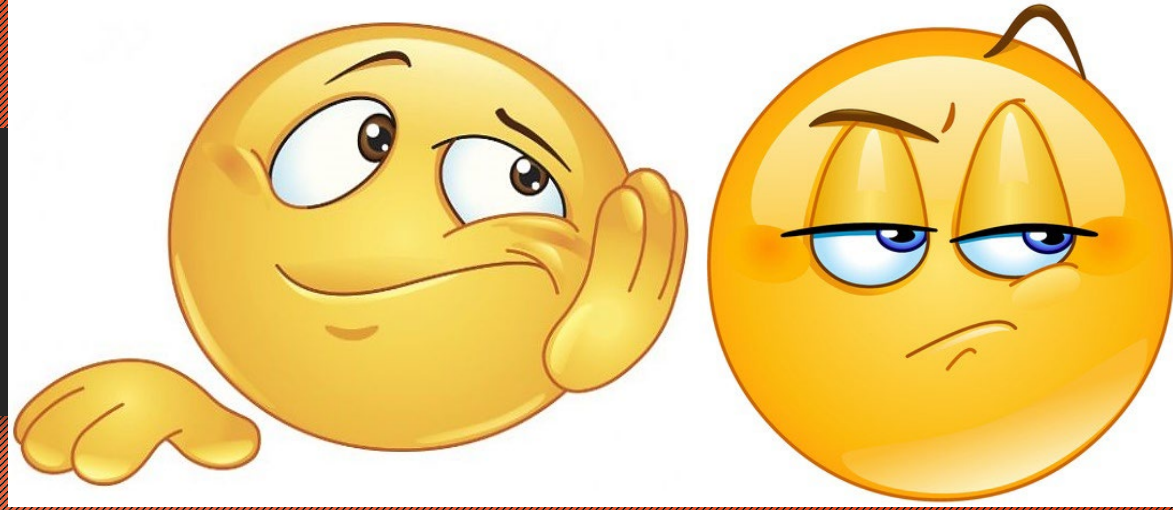
No critiquemos a la persona desinteresada; si no conseguimos su participación, continuemos sin darle mayor importancia.

No insistamos en que participe, para que sus reacciones no creen un mal ambiente en el grupo.

Siempre que uno se concentra en algunas personas y se olvida del resto; esto es contra productivo para el grupo.

Dependiendo de cómo la tratemos la primera vez, puede que quiera o no regresar al grupo.

El Desinteresado o Apático



¿Qué caracteriza a esta persona?

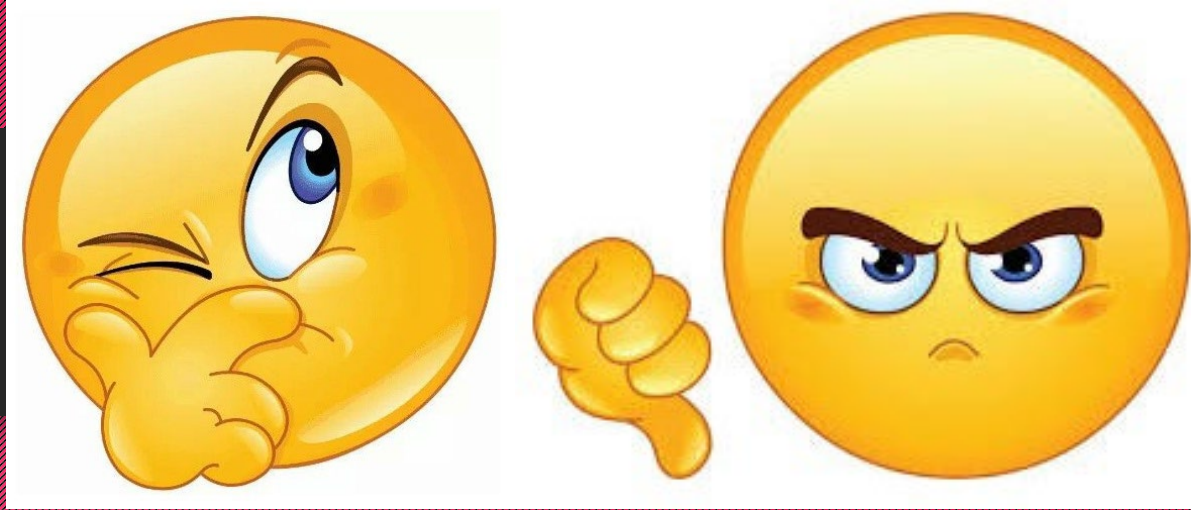
- No da importancia a nada de lo que se habla

El Negativo o Pesimista

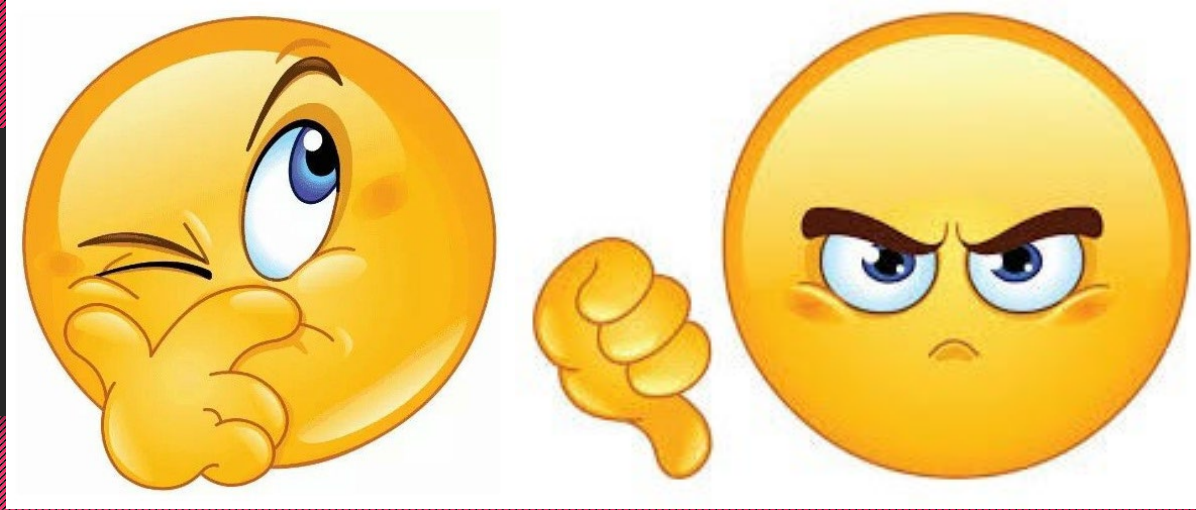
En ocasiones, se parece al apático en el sentido de que no está interesado en participar de la reunión de una manera positiva. No coopera ni acepta lo que dicen los demás. Está presente pero poco motivado a participar, quizás, debido a alguna situación que vive.

¿Qué hacer?

Con ellos deberemos usar las mismas técnicas que con la persona desinteresada o apática. Exploremos su ambición, démosle reconocimiento cuando participe y no insistamos a que cambie de actitud.



El Negativo o Pesimista



¿Qué caracteriza a esta persona?

- No interesada en participar de manera positiva

El Preguntón o Inquisitivo

Puede ser que estas personas estén muy interesadas en lo que se está tratando o, por el contrario, que simplemente intenten distraer al grupo; estos últimos, preguntan siempre: “¿por qué?”. Quieren hacernos quedar mal o tratan de confundir al grupo. A veces, sólo quieren conocer nuestra opinión para encontrar apoyo a su punto de vista.

¿Qué hacer?

Si su pregunta no es pertinente, podemos decir: “Esa es una buena pregunta, pero en realidad no hay tiempo para considerarla ahora. Por favor, si te quedas, después de la reunión podremos hablar de eso”.



El Preguntón o Inquisitivo

No tendremos todas las respuestas y no estamos obligados a responder. Si no es posible, dar una respuesta satisfactoria, indiquemos que vamos a tratar de responderle en privado o la próxima vez que se reúna el grupo.



El Preguntón o Inquisitivo



¿Qué caracteriza a esta persona?

- **Muy interesada**

El Receptivo o Positivo

Siempre se muestra predispuesto a apoyarnos. Muestra una actitud positiva sobre el tema y se adapta a la dinámica de trabajo.



¿Qué hacer?

Permitámosle hablar muchas veces; el mensaje al grupo será que así es como debemos participar. Hagamos uso de sus conocimientos y su ánimo para motivar al grupo. No olvidemos agradecerle, cada vez que participe, al igual que los demás.

El Receptivo o Positivo



¿Qué caracteriza a esta persona?

- Siempre se muestra predispuesto

Grupos de Fe

¿Con cuál de estos 8 tipos de personas te identificas?



Recordemos que lo importante es aprender a tratarlas y que se integren al grupo.

Grupos de Fe

3

Próximo
encuentro

Tipos de
preguntas



Grupos

de fe

para crecer juntos

Mira el VIDEO 2 y responde estas preguntas

1. ¿Qué entendemos por un **Grupo de Fe**?
2. ¿Qué hacemos en un Grupo de Fe?
3. ¿Cuáles **3 aspectos** debemos cuidar en el **Grupo de Fe**?
4. ¿Cuándo responde las preguntas **el líder** de Grupo de Fe?
5. ¿Qué busca el líder de los **integrantes** del Grupo de Fe?
6. ¿Qué caracteriza al **Agresivo** o **Peleador**?
7. ¿Qué caracteriza al **Sabelotodo**?

continúa

8. ¿Qué caracteriza al **Hablador**?
9. ¿Qué caracteriza al **Silencioso** o Reservado?
10. ¿Qué caracteriza al **Desinteresado** o Apático?
11. ¿Qué caracteriza al **Negativo** o Pesimista?
12. ¿Qué caracteriza al **Preguntón** o Inquisitivo?
13. ¿Qué caracteriza al **Receptivo** o Positivo?
14. ¿Con cuál de estos 8 tipos de personas **te identificas**?
15. ¿Qué tiene que **aprender el líder** al tener estos **participantes**?

Lleva las respuestas a la capacitación